

Golfinho

Informativo de PNL - Neurolingüística

ANO 7 Edição 1 nº 75

abril/2001



"Eu sei porque a gente reza.
É pra esperar a comida esfriar"

Nesta edição		
1	Metáfora – O Caminho	pág. 2
2	Artigo1: Operadores Modais, Steve Andreas	pág. 4
3	Artigo2: Aplicações da PNL	Pág. 10
4	Revisão de livro: Liderando, Joseph O'Connor	pág. 11
5	Agenda de cursos: Abril, Maio, Junho, Agosto, Outubro, Novembro	pág. 12

Metáfora: O Caminho

Na cidade de Savatthi, no norte da Índia, Buda mantinha um grande centro onde as pessoas vinham meditar e ouvi-lo discorrer sobre Dharma. Todas as noites, um jovem aparecia para ouvir suas palestras. Durante anos ele apareceu para ouvir as pregações de Buda, mas nunca colocou em prático qualquer dos ensinamentos recebidos.

Até que, certa noite, chegando um pouco mais cedo, encontrou Buda sozinho. Aproximando-se, interpelou-o:

- Senhor, tenho uma pergunta que fica surgindo em minha mente e provocando dúvidas.
- Oh? Não deve haver dúvidas no caminho do Dharma. É preciso esclarecê-las. Qual é sua pergunta?
- Senhor, há muitos anos que venho ao seu centro de meditação, e reparei que há um grande número de reclusos ao seu redor, monges e freiras, e um número ainda maior de leigos, homens e mulheres. Alguns deles vêm aqui há anos e posso ver com clareza que alcançaram o estágio final; é bastante óbvio que se encontram plenamente liberados. Posso ver também que outros experimentaram uma certa mudança em suas vidas. Também eles se liberaram. Mas, senhor, também noto que há um grande número de pessoas, dentre as quais eu me incluo, que permanecem como eram, ou estão talvez até piores. Não mudaram em nada, ou não mudaram para melhor. Por que há de ser assim, senhor? As pessoas vêm procurá-lo, um grande homem, plenamente iluminado, um ser poderoso e compassivo. Por que o senhor não usa o seu poder e a sua compaixão para liberá-las todas?

Buda sorriu e perguntou:

- Meu jovem, onde você mora? Qual é sua terra natal?
- Moro aqui em Savatthi, senhor, capital do estado de Kosala.
- Sim, mas seus traços mostram que você não é desta parte do país. De onde veio? Onde nasceu?
- Sou da cidade de Rajagaha, senhor, capital do estado de Magadha. Vim pra cá e me estabeleci em Savatthi há alguns anos.

- E rompeu todas as ligações com Rajagaha?
- Não, senhor, ainda tenho parentes lá. E amigos também. Faço negócios em Rajagaha.
- Então com certeza deve ir e vir de Savatthi para Rajagaha com bastante frequência?
- Ah, sim. Várias vezes por ano eu visito Rajagaha e retorno a Savatthi.
- Tendo ido e voltado tantas vezes, tendo percorrido tantas vezes o caminho daqui a Rajagaha, você conhece bem o percurso.

- Sim, senhor. Conheço a estrada perfeitamente. Diria que até com os olhos vendados eu poderia achar o caminho para Rajagaha, tantas vezes já o percorri.

- Deve acontecer então que as pessoas lhe procuram para que lhes explique como chegar daqui a Rajagaha. Você esconde alguma coisa delas ou explica-lhes o caminho sem evasivas?

- O que haveria para esconder, senhor? Eu explico o mais claramente possível: comece caminhando para o leste e siga em direção a Benares, continue caminhando até chegar a Gaya e em seguida a Rajagaha. Explico-lhes o caminho de maneira a não deixar dúvidas.

- E essas pessoas a quem você dá explicações tão claras, todas elas chegam a Rajagaha?
- Como poderiam, senhor? Somente aquelas que percorrerem todo o caminho até o fim é que chegarão a Rajagaha.

- É isso que eu quero lhe explicar, meu jovem. As pessoas vêm a mim sabendo que sou alguém que já percorreu o caminho daqui até o Nirvana e sabendo que o conhece bem. Elas vêm a mim e perguntam, “Qual é o caminho para o Nirvana e a liberação?” E o que há para esconder? Eu explico claramente: “Este é o caminho”. Se alguém apenas abana a cabeça e diz, “Bem dito, muito bem dito, um excelente caminho, mas não vou dar um passo nele; um caminho excelente, mas não vou me dar ao trabalho de percorrê-lo”, como essa pessoa poderá atingir o destino final? Eu não carrego ninguém nos ombros até o destino final. *Ninguém* pode carregar ninguém nos ombros ao destino final. No máximo, com amor e compaixão, é possível dizer, “Bem, este é o caminho e é assim que eu percorro. Se você também trabalhar, se você também caminhar, certamente atingirá o destino final.” Mas cada pessoa deve percorrê-lo por si, deve dar cada um dos passos ao longo do caminho por si. Aquele que deu um passo no caminho está um passo mais próximo do destino. Quem deu cem passos, está cem passos mais próximo. Quem deu todos os passos no caminho atingiu o destino final. Mas cada um tem que percorrer o caminho por si mesmo.

Budismo Primitivo

Do livro: Histórias da Alma, Histórias do Coração

Coleção Buscas

Editora Pioneira

Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística



Cursos de formação 2º semestre

Practitioner Residencial

(Hotel Península em Avaré)

1ª Fase: 17 à 26 de ago. 2ª Fase: 21 à 30 de set.

Trainer Training

(Hotel Península em Avaré)

20 à 27 de outubro (período integral)

Master Residencial:

(Hotel Península em Avaré)

14 à 25 de novembro (período integral)

Cursos de Aplicação - Abril

Auto Estima 7 e 8 de Abril

Técnicas de Apresentação 21 e 22 de Abril

(Centro de Treinamento da SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.

Cursos de Aplicação - Maio

Estratégia na Negociação 05 e 06 de Maio

Comunicação na Negociação 19 e 20 de Maio

Auto-Estima 26 e 27 de Maio

(Centro de Treinamento da SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.

Cursos de Aplicação - Junho

Atingindo Objetivos 09 e 10 de Junho

Comunicação na Negociação 23 e 24 de Junho

O Poder da Linguagem 30 de Junho e 1º Julho

(Centro de Treinamento da SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.

Veja mais informações em: <http://www.pnl.com.br>

Informações e inscrições (011) 3845-1616**

Há 21 anos ajudando as pessoas a desenvolverem seu potencial.

OPERADORES MODAIS

Steve Andreas

Na edição de Janeiro de 2000, eu afirmava que o metamodelo era o fundamento e a origem da PNL. Todos os métodos e técnicas específicos que foram desenvolvidos nos últimos 25 anos, surgiram a partir de perguntas baseadas nele, e continua sendo, ainda, de entendimento fundamental em todo o campo de PNL. Eu discuti, também, o valor de retornar para antigas distinções e reexaminá-las, a fim de ver o que mais pode ser aprendido com elas, e dei dois exemplos, submodalidades e posições de alinhamento perceptivo.

Finalmente, coloquei um conjunto de perguntas sobre operadores modais, que são uma das distinções do metamodelo, e convidei os leitores a respondê-las. Acho curioso (mas talvez não tão surpreendente) que apesar de tantas pessoas ensinarem a modelagem, e afirmarem ser modeladores, eu recebi apenas duas respostas. E é muito mais fácil responder perguntas do que fazê-las!

Aqui vão, novamente, as perguntas (em itálico) e minhas respostas (não as respostas). Em última análise, a resposta está em sua própria experiência. As palavras a seguir representam minha melhor tentativa de apontar para sua experiência, e oferecem-lhe maneiras de pensar sobre ela, organizá-la, e expandi-la. Espero que sejam úteis. Tenho certeza de que isso pode ser e será melhorado, e receberei com prazer sugestões sobre acréscimos, reformulações, etc.

Operadores Modais (OM)s

1. *Que são, afinal? O que fazem, e como funcionam?*

Um OM é um “modo de operação”, uma maneira de estar no mundo e relacionar-se com parte dele, ou com todo ele. Um OM é um verbo que modifica outro verbo, portanto é sempre seguido por outro verbo. “*Eu preciso trabalhar.*” “*Eu posso ter sucesso.*”

Tendo-se em mente que um verbo sempre descreve uma atividade ou processo, o OM é um verbo que modifica a maneira *como* uma atividade é feita. O OM funciona da mesma maneira que os advérbios, e talvez devesse chamar-se advérbio. O advérbio, às vezes, precede o verbo que é modificado, e às vezes o segue, enquanto um OM sempre o precede, e isso faz parte do poder do OM. O OM estabelece uma orientação geral ou uma direção global *antes* de sabermos qual é a atividade. Às vezes, a pessoa diz, simplesmente, “*Eu não posso*” ou “*Eu quero*”, já que o conteúdo é especificado pelo contexto. No entanto, uma vez que as próprias palavras não especificam um conteúdo ou contexto, é muito fácil generalizar a sentença para diversos conteúdos/contextos.

O OM modula, de maneira muito significativa, nossa experiência sobre grande parte (ou o total) daquilo que fazemos. Pense em alguma atividade neutra simples, e descreva-a numa frase curta, como “olhar pela janela”. Depois, diga as sentenças seguintes, para você mesmo, e tome consciência da forma como você experimenta cada uma delas, notando de que maneira sua experiência muda em cada uma delas, principalmente para onde vai sua atenção, e como você se sente:

“Eu quero olhar pela janela”.

“Eu tenho que olhar pela janela”.

“Eu posso olhar pela janela”.

“Eu escolho olhar pela janela”.

O “modo de operação” da primeira consiste em puxar em direção à atividade, com uma sensação de prazer e antecipação. O “modo de operação” da segunda é de empurrar em direção à atividade, geralmente por trás, e quase sempre com uma sensação de não querer fazer isso.

As duas últimas são um pouco diferentes; “posso” simplesmente dirige sua atenção para avenidas alternativas de possibilidade. Além de “olhar pela janela”, outras possíveis direções chamam minha atenção. “Escolher” pressupõe essas alternativas, focalizando-se mais na experiência interna de escolha entre as mesmas.

2. *Quantas espécies, ou categorias de OM existem, e como você chamaria cada uma delas?*

Eu relacionaria as quatro categorias abaixo, agrupadas em dois pares (com exemplos):

Motivação: As duas primeiras têm a ver com motivação.

- a. *Necessidade*: “deveria”, “devo”, “tenho que”, etc.
- b. *Desejo*: “desejo”, “quero”, “preciso”, etc.

Opções: As outras duas relacionam-se com opções que podem ser escolhidas, a fim de satisfazer a motivação.

- c. *Possibilidade*: “posso”, “estou apto para”, “sou capaz de”, etc.,
- d. *Escolha*: “escolho”, “seleciono”, “decido”, etc.

Desejo e/ou necessidade motivam-nos a agir e a mudar, e possibilidade e/ou escolha tornam isso possível. Agrupadas dessa maneira, podemos notar imediatamente que as pessoas, na maioria das vezes, começam com a motivação e depois procuram opções. Começar com opções, e depois testar quais são as desejáveis é muito menos freqüente.

Reserve um momento para experimentar esta diferença básica. Imagine, por um instante, que você sempre começou com motivação e depois examinou cuidadosamente as opções...

Agora imagine que você sempre começou por examinar as opções e depois testou a motivação. Trata-se de mundos muito diferentes...

OMs de necessidade e de (im)possibilidade são os que recebem mais ênfase em muitos treinamentos de PNL, porque freqüentemente eles são a base de limitações significativas. Muitas vezes, as pessoas sentem-se perplexas e presas por “tenho que’s” ou “não posso’s” e essas são as espécies mais óbvias de crenças limitadoras das pessoas.

OMs de desejo e escolha nem sempre são enfatizados, e às vezes são até ignorados, mas eles são igualmente importantes, e são como uma imagem no espelho da necessidade e da impossibilidade. Por exemplo, quando alguém experimenta um “tenho que”, geralmente isso é desagradável, e ele *quer* ter outras *escolhas*. Colocados de outra forma, “tenho que” e “impossível” são equivalentes a “*impossível escolher* outras alternativas mais *desejadas*.”

Importância: Considerando-se que escolher entre possibilidades alternativas, alinhadas com nossas necessidades e desejos, é fundamental para nossa sobrevivência e felicidade, qualquer limitação ou redução dessas capacidades irá limitar significativamente nossa capacidade de viver bem. Todas as crenças em nossas capacidades têm um OM, e muitas limitações têm um OM de necessidade ou uma negação de outro OM.

Esse é o tipo de diferença que os OMs não somente descrevem, mas também criam, à medida que falamos internamente conosco mesmos. Essa pode ser a diferença crucial entre alguém que vive uma vida sentindo-se incapaz, vítima impotente dos acontecimentos, e alguém que experimenta um mundo cheio de expectativa e oportunidades de satisfação das necessidades e desejos.

Trabalhar no nível dos OMs, e das crenças sobre as quais eles estão estabelecidos, é algo de abrangência consideravelmente maior do que trabalhar no nível de conteúdos de uma limitação em particular e, devido a isso, todas as mudanças que forem feitas serão muito mais amplamente generalizadas.

Intensidade: Cada uma dessas categorias inclui palavras diferentes, que expressam vários graus de intensidade – embora as pessoas freqüentemente limitem a si mesmas reduzindo esse largo espectro a uma simples distinção digital ou/ou. Além das palavras usadas em cada categoria, a expressão não verbal também pode indicar o grau de intensidade, e essa mensagem não verbal é, muitas vezes, muito mais confiável do que palavras.

- a. *Necessidade* – tem um âmbito de intensidade relativamente estreito, mas há uma diferença bem definida entre “devo obrigatoriamente”, “devo” e “deveria.” Considerando que muitas pessoas pensam que “devem” fazer coisas que raramente ou nunca fazem de fato, existem “necessidades” que são menos absolutas.
- b. *Desejo* – tem, talvez, a mais ampla variação de intensidade, indo desde uma leve inclinação até o vício de fumar!
- c. *Possibilidade* - não é uma distinção digital ou/ou, como às vezes se ensina, (possível/impossível) mas pode variar amplamente, desde o muito provável (quase certo) até o muito improvável (improvável, mas ainda possível).
- d. *Escolha* – pode, também, ser reduzida artificialmente a um simples e limitante ou/ou (e existem algumas circunstâncias em que isso é, talvez, uma perfeita descrição da situação). Mas, geralmente, existe uma vasta gama de escolhas, uma multiplicidade de opções, não somente do *que* fazer, mas de *como*, *onde*, *quando*, *com quem* e *porque* fazê-lo.

3. Como estão ligados entre si, ou relacionados? (Eu encontrei duas grandes maneiras, uma inerente e outra opcional.)

Ligação inerente. Escolha e necessidade pressupõem, ambas, possibilidade, mas desejo, não. É ridículo dizer que uma pessoa pode escolher ou deve fazer algo impossível.

Essa ligação inerente pode ser muito útil. Por exemplo, às vezes uma pessoa é torturada pelo pensamento de que *deveria* fazer ou *escolher* algo que realmente *não é possível* para ela – pelo menos no momento – mas ela não se dá conta dessa contradição lógica.

Para trabalhar com essa situação, primeiro pode-se acompanhar o “deveria” ou o “escolher” e até reforça-los. “Então, você *realmente* acredita que deveria fazer X.” Depois, estabelecer em sua experiência que é impossível fazer X (pelo menos agora, no estado atual de desenvolvimento, finanças, etc.).

Após essa preparação, pode-se colocar os dois juntos, perguntando: “Como é que você pensa que *deve* fazer X, quando você *sabe* que isso é *impossível*?” Se a preparação foi feita de maneira completa, esta é uma daquelas situações em que você quase pode ver sair fumaça dos ouvidos do cliente, uma vez que as duas crenças colidem, a contradição torna-se aparente, e o “devo” (e o problema) fenece.

No entanto, o desejo não pressupõe possibilidade; muitas vezes, nós desejamos coisas que não são possíveis. Este fato é fonte de muita miséria humana, pois desejar algo que não é possível é muito frustrante. Mas, também, é fonte do progresso humano, quando estamos motivados a procurar e descobrir maneiras para fazer aquilo que anteriormente não era possível.

Ligação opcional: Alguns tipos de ligação não são inerentes, mas aprendidos.

1. Na primeira, as pessoas simplesmente combinam OMs seqüencialmente. “Eu tenho que escolher”, é bem diferente de “Eu quero escolher, ou “Eu posso escolher,” (um pouco redundante, uma vez que escolher pressupõe possibilidade, mas não reforça o senso de capacidade da pessoa.). As pessoas freqüentemente dizem: “Eu quero ser capaz de”, ou “Eu preciso escolher,” ou “Eu deveria”, mas existem muitas outras combinações que as pessoas usam raramente, como, “Eu sou capaz de não querer,” ou “Eu escolho não ter

que,” e algumas dessas transmitem muito poder. Naturalmente, uma coisa é reconhecer essa espécie de possibilidade, e outra é acessar ou criar uma experiência congruente da mesma. Contudo, o reconhecimento da possibilidade é um primeiro passo muito útil para ampliar a escolha.

Com quatro categorias de OMs, e incluindo suas negociações, existem 64 possibilidades dessas duas ligações de dois passos (inclusive a repetitiva “escolher o escolher” e “escolher o não escolher”, etc.). É muito útil escrevê-las sistematicamente e experimentá-las em algum conteúdo trivial, descobrir como cada uma modifica sua experiência. Algumas parecerão familiares e “sensatas,” mas as outras, que parecem estranhas ou bizarras, são as que mais nos ensinam, porque elas expandem seu mapa do que é possível – mesmo se algumas não forem particularmente úteis. Essa é uma grande maneira de sensibilizar a si próprio para o impacto de como você e seus clientes fazem as ligações dos OMs, e de experimentar o impacto das ligações que você raramente usa, ou nem sequer pensa em usar.

2. Uma segunda (e muito semelhante) espécie de ligação consiste em ligar dois

OMs sequencialmente, numa corrente de causa-efeito “se - então”, como, “Se eu quiser, então eu posso”. ou “Se eu tiver que, então eu não...” Descobrir como uma pessoa liga tipicamente os OMs de modo causal dá-nos informações muito valiosas sobre a maneira como sua experiência é limitada, e que tipo de situação poderá ser problemática. Essas ligações, como muitas generalizações, muitas vezes não são contextualizadas, e facilmente se tornam crenças globais que são aplicadas em muitos conteúdos e contextos diferentes.

Mais uma vez, a maioria das pessoas usa tipicamente certas ligações, e outras não. Muitas das ligações menos freqüentes podem transmitir muito poder. “Se eu escolher, eu farei”, “Se eu tiver que, eu desejo.” “Se eu quiser, eu não tenho que”. É claro que algumas dessas ligações são muito mais úteis do que outras. No entanto, se alguém usar somente algumas escolhas dentre as 64, essa é uma limitação muito séria daquilo que é possível para elas, enquanto experimentar essas possibilidades não usadas pode transmitir muito poder.

Seria muito fácil criar um simples teste escrito, pedindo às pessoas que completassem uma série de sentenças, como: “Se eu quiser, eu ...” e depois verificar as respostas em busca de combinações limitadoras e padrões significativos.

A si próprio / A outros: Na discussão acima, pressupomos que a pessoa aplica os OMs a si mesma. Se acrescentarmos outra pessoa na relação, podemos obter outras 64 combinações, tais como, “Se você quiser que eu... , eu tenho que...,” ou “Se eu exigir, você deverá...” As aplicações para terapia de casais (esteja ou não o outro membro do casal presente) são óbvias.

Embora as ligações de dois operadores modais sejam muito freqüentes, uma ligação de três não é incomum, e até mais são possíveis. “Se eu tenho que, eu posso escolher querer...” Aqui existe uma variedade maior de possibilidades (512) e a maioria de nós usa apenas algumas delas.

É um alívio compreender que a gente não precisa memorizar todas essas muitas possibilidades. Começando com o reconhecimento de que essas podem ser muito importantes, e com alguma prática sistemática em sensibilizar suas percepções, você pode simplesmente reconhecer uma ligação, e tentá-la em sua própria experiência, para descobrir o seu impacto.

Com mais de uma outra pessoa, como nas famílias, isso se torna ainda mais complicado – e interessante. “Se ele diz que eu tenho que X, mas ela quer Y, eu não posso fazer Z.” (aqui existem 512 possibilidades adicionais!).

4. *Que tipo de motivação é indicada por cada OM?*

Necessidade e desejo são as motivações mais claras. O desejo sempre nos empurra em direção ao objeto dele. A necessidade aparentemente nos puxa em direção a alguma coisa, mas com mais frequência ela nos afasta daquilo que aconteceria se nós *não* fizéssemos algo. Naturalmente, muita motivação inclui ambos os aspectos, mas é útil separá-los, a fim de pensar sobre eles. Os OM's que um cliente usa tipicamente podem alertar-nos em relação ao que ele está notando ou experimentando, e o que está deletando de sua experiência motivacional.

Possibilidade e escolha não indicam uma motivação em particular. Podemos escolher atividades possíveis tanto a partir do desejo como da necessidade (ou de ambos). Por outro lado, se não tivéssemos necessidades ou desejos, possibilidade e escolha seriam totalmente irrelevantes, e assim sempre há alguma motivação pressuposta ou implícita quando usamos palavras que se referem a possibilidade e escolha.

5. *Como pode cada tipo de OM ser compreendido como indicador de um tipo específico de incongruência?*

Todos os OM's expressam aquilo que se pode chamar de um estado de coisas irreal. Todos eles indicam uma situação que não existe (no momento), mas que poderia existir no futuro (ou pode ser *imaginada* como acontecendo no futuro, mesmo se for impossível na realidade), o que indica incongruência sequencial.

Se você tem que, isso significa que você ainda não tem. (Se você já fez isso, você não tem que.) Mesmo no tempo passado, "Eu tinha que" expressa a situação no momento em que se tem que, e não a ação subsequente. Numa ação repetitiva que alguém tenha que fazer, como respirar, por exemplo, o que se tem a fazer é tomar a próxima respiração, não a anterior.

Da mesma maneira, se você *deseja* algo, você ainda não o tem. (Se você já tivesse isso, você poderia *usufruir* dele, mas não *desejá-lo*).

Se alguma coisa é *possível*, isso significa que ela é potencial, mas não real. "Eu posso fazer isso" é bem diferente de "Eu fiz isso." É claro que, ter feito alguma coisa é uma base poderosa para presumir que eu posso fazê-la no futuro. Essa é a razão porque pode ser muito útil instalar uma mudança no passado, de modo que seja experimentada como já tendo acontecido. Alguns de nós costumávamos caçar do "movimento do potencial humano", que tudo era potencial, e com muito pouco movimento (e um pouco, também, não era muito humano!).

Na hora de *escolher*, a atividade escolhida ainda não aconteceu. (mesmo escolher entre coisas, ao invés de atividades, implica em algum tipo de atividade em relação a elas.) Na escolha sempre há uma incongruência adicional, pois somos ao mesmo tempo impulsionados (ou empurrados) na direção de duas ou mais alternativas. Ao escolher uma, aquela que não é escolhida fica perdida, e sejam quais forem as necessidades ou desejos, a alternativa que seria satisfeita tem que ficar insatisfeita, pelo menos temporariamente.

6. *Que tipo de incongruência é indicado por uma pessoa quando ela usa um tipo de OM verbalmente e expressa outro tipo não verbalmente.*

Isso geralmente indica uma incongruência simultânea entre as palavras conscientes (verbal) e o inconsciente (não verbal), embora uma pessoa também possa expressar o não-verbal *seqüencialmente*. Se uma pessoa diz, "Eu posso fazer isso", com uma voz lamentosa e ombros caídos, (ou segue sua afirmação com esses não-verbais) é muito possível que ela não acredite realmente nisso, e não vai fazê-lo. Como em todo o trabalho de PNL, o não-verbal é frequentemente um indicador muito melhor dos aspectos inconscientes do comportamento, e daquilo que realmente está acontecendo. Como costumava dizer John Grinder: "Todas as palavras devem ser tomadas como rumores não substanciais, a menos que confirmadas pelo

comportamento não verbal”. O OM verbal pode ou não ser um indicador confiável do OM real que está sendo experimentado. Sensibilidade aos indicadores não verbais do OM possibilita-nos informações mais confiáveis sobre a experiência do cliente.

Há um exercício útil de treinamento que usamos durante anos, que pode sensibilizar os participantes do treinamento tanto para os OMs verbais como não verbais. Em grupos de 3, uma pessoa diz uma sentença, usando um tipo de OM (ou sua negação) verbalmente, enquanto simultaneamente expressa uma espécie diferente de OM (ou sua negação) não verbalmente. Um dos outros no trio identifica o OM verbal, e o outro o OM não verbal – e depois cada um dos outros identifica ambos. O mesmo exercício pode ser modificado, pedindo-se à pessoa que diga uma frase com um OM, e depois seqüencialmente expresse outro OM não verbalmente, para sensibilizar os participantes do treinamento para isso.

7. *Como pode ser útil mudar a experiência de uma pessoa, sugerindo a substituição de um operador modal por outro, e por que isso é útil?*

Um OM, da mesma maneira que uma sugestão de acesso, é tanto o resultado de um processo interno como uma maneira de eliciá-lo. Pedir a uma pessoa que diga: “Eu não quero – “ ao invés de “Eu não posso” – era uma das maneiras prediletas de Fritz Perls fazer com que as pessoas assumissem maior responsabilidade pelas escolhas implícitas que faziam, com que sentissem mais poder ao reconhecer sua capacidade de escolha, abrindo o caminho para fazer escolhas de maneira diferente.

Às vezes, mudar um OM provoca uma mudança congruente na atitude, imediatamente.

Com mais frequência, um cliente experimenta incongruência. Mas, mesmo então, pode ser uma experiência muito útil, que oferece pelo menos um sinal de uma maneira alternativa de viver no mundo. O cliente pode tentar e descobrir como seria, se fosse verdade para ele. As objeções que surgem oferecem informações valiosas sobre que outros aspectos das crenças de uma pessoa precisam de alguma atenção, a fim de realizar uma mudança apropriada e duradoura.

8. *Em uma experiência de completa e total congruência, qual é o OM que entra em operação?*

Esta é minha pergunta favorita. Pense numa situação em sua vida, em que você experimentou total congruência ao fazer algo. Quando você estiver totalmente congruente, é *possível*, você *quer*, você *escolhe* e, paradoxalmente, você também *tem* que fazer (você realmente não poderia fazer algo diferente!). Assim, a resposta é *todos* eles (ou, até *nenhum* deles). Ou, de outra forma, com um sabor místico, não se trata de um modo de operação (que sempre indica pelo menos alguma tendência e incongruência), mas está simplesmente operando, pura e simplesmente, “Eu estou fazendo” sem qualquer modulação.

9. *O que mais podemos predizer sobre a experiência de uma pessoa, quando ela usa um OM?*

Eu lancei esta pergunta aberta, na esperança de aprender algo novo. Mas com apenas duas respostas, não tenho muito a reportar. Quando a educação não é uma via de duas mãos, é possível que se torne uma rua sem saída. Uma de minhas citações favoritas tem sido, recentemente, a seguinte: “Nenhum de nós é tão esperto quanto todos nós”. Após a apresentação acima, que mais você pode predizer agora? – Ou, como você melhoraria isso que apresentei? Bom proveito.

Steve Andreas, juntamente com sua esposa Connirae, vem aprendendo, ensinando e desenvolvendo a Programação Neurolingüística (PNL) por mais de vinte anos. Eles são autores e editores de muitos livros e artigos sobre PNL.

Publicado na Anchor Point de janeiro 2001 (www.anchorpoint.com)

Trad. Hélia Cadore. E-mail: lcadore@uol.com.br

Aplicações da PNL

A Caixa de Pílulas da PNL. Você está aproveitando bem?

por Jean-Marc Le Tissier

A PNL é útil e, muitas vezes, o melhor uso que podemos fazer dela está nas coisas simples como, por exemplo, dormir bem.

Em meu trabalho, como instrutor e consultor internacional, nem sempre consigo dormir o suficiente. Você já passou por isso? Quando você chega na cidade à meia-noite, num ambiente que não lhe é familiar, e precisa acordar às 6 da manhã, no dia seguinte? Ou, talvez, em casa mesmo, seu horário ocupado lhe deixa muito pouco tempo para dormir?

Bem, você pode tomar algumas pílulas. Ou, quem sabe, brincar um pouco com o seu cérebro. Ah, e conseguir dormir o suficiente quando pode. Simplesmente, siga o modelo – você vai gostar! E é fácil. Como dormir.

Quando você já estiver na cama:

1. *Programe a quantidade de sono que você precisa. Você pode fazer isso de muitas maneiras. Aqui vai uma:*

- Pergunte a si mesmo de quanto de sono você precisa – e ouça a resposta do seu corpo. Digamos, 10 horas.
- Mentalmente, veja uma linha que se estende da esquerda para a direita. No final da linha, aparece a hora em que você deve acordar, ex.: 6h. da manhã.
- Acerte o começo da linha na hora em que você precisa dormir. Neste exemplo, à 8h. da noite.
- Mas não comece a dormir, ainda.

2. *Decida como você quer se sentir quando acordar.*

- Como você gostaria de sentir-se ao acordar? Provavelmente descansado, alerta, energizado – bem. Lembre-se de uma vez em que se sentiu assim, e associe-se a essa sensação. Sentiu? Ótimo.
- Agora, diga ao seu inconsciente que é assim que você quer sentir-se ao acordar.
- E, antes de acordar, você precisa dormir. Mas ainda não comece a dormir.

3. *Programe seu despertar.*

Por que usar um despertador, se você pode escolher a maneira como quer acordar – muito melhor! Portanto, imagine um relógio – sim, aquele – e acerte a hora de despertar nesse relógio imaginário. Digamos, 6h. da manhã. Agora, guarde o relógio em sua mente.

4. *Durma.*

- Veja novamente a linha do tempo em sua frente, indo da esquerda para a direita.
- Veja um ponto, nessa linha, marcando a hora atual, ex.: 11h da noite.
- Com os olhos da mente, entre na linha, naquele ponto. Ela se estende da esquerda para a direita. Agora, você já está dormindo por algumas horas, na verdade desde as 8h. da noite. Isto é um sonho.
- E, à medida que você sonha, pergunte a si mesmo, detalhadamente: quais são as submodalidades de estar dormindo? Veja-as. O que, exatamente, você vê, quando está dormindo, como agora? E estando dormindo, o quê exatamente você pode ouvir? E como se sente dormindo? Exatamente.

É isso aí. Tenha um bom sono.

Muitos de nós temos nossas próprias pílulas de PNL – pequenos truques que aprendemos, para tornar nossas vidas mais fáceis ou para nos impulsionar. Nada moderno, nada grandioso, simplesmente útil. E não seria interessante partilharmos algumas?

Aproveite! Jean-Marc

Jean-Marc é o diretor da Wholelife, Ltd., uma companhia situada na Inglaterra, especializada em criar espaço específico para a mudança. Pode ser contatado em: jean-marc@wholelife.co.uk

Publicado na Anchor Point, Janeiro, 2001 p.

Trad. Hélia Cadore. e-mail: lcadore@uol.com.br

LIDERANDO (COM PNL)

João Nicolau Carvalho *

Joseph O'Connor, britânico, é instrutor de PNL e autor de muito sucesso. Seu Introdução à Programação Neurolingüística, escrito com John Seymour, editado no Brasil pela Summus, foi traduzido para 14 línguas, sendo considerado texto introdutório básico em PNL. É autor e/ou co-autor de outras dezenas de obras, seis delas já publicadas em nosso país. Há, no mínimo, mais uma no prelo, Além da Lógica, anunciada pela Summus.

A Editora Record acaba de lançar, de sua autoria, o livro LIDERANDO, do original em inglês, "Leading With NLP", numa tradução de Heitor Pitombo. Publicado na Grã-Bretanha em 1998, Liderando, como as demais obras O'Connor, instrumentaliza-se básica e sistematicamente na PNL para apresentar, em oito capítulos, técnicas essenciais de liderança para influenciar e administrar pessoas.

Segundo o autor, a liderança é uma parte natural da vida — e uma técnica que pode ser aprendida, não uma qualidade mágica com a qual você nasce. A liderança não existe sozinha, — os líderes são escolhidos, lembra Joseph O'Connor, colocando, lado a lado, lideranças díspares como a princesa Diana e a madre Teresa de Calcutá. Mostra, assim, que liderança é baseada em propósitos, em visão, em valores. "Propósitos para determinar o destino, visão para distinguir o caminho correto e valores para guiar o líder a um futuro bem-sucedido e sistematizado", afirma concluindo que os recursos que nós possuímos para alcançar tais objetivos podem ser alcançados e vivenciados com os instrumentos de modelagens colocados à nossa disposição pela Programação Neurolingüística.

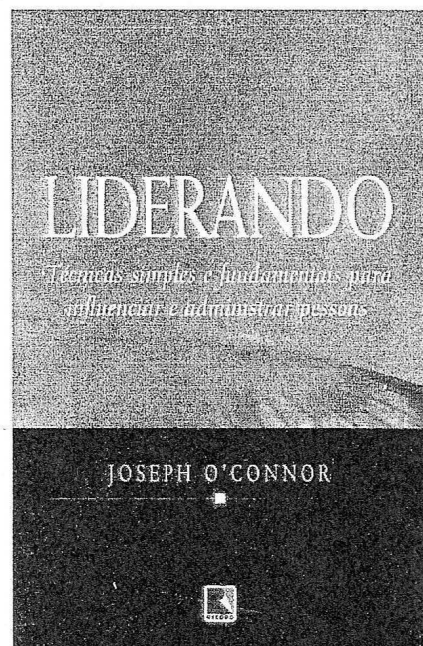
Quer dizer, a tônica da obra é de que "a PNL nos ajuda a entender o que fazem os líderes — e como eles obtêm seus resultados", já que nos permite tomar aquelas partes que nos servem e adaptá-las aos nossos valores e crenças. Nas palavras de O'Connor, que considera a PNL um guia valioso na jornada de um líder: "Você não as copia, você aprende com elas para alcançar suas metas".

Diferentes tipos de líderes e estilos de liderança, como edificar motivação, mapas, como passar técnicas de liderança, princípios de liderança, pensamento estratégico, e muito mais, sempre com exercícios para o leitor vivenciar, fazem de LIDERANDO uma peça importante para quem busca um caminho rico, ecológico, para a liderança pessoal e profissional.

Título da obra: LIDERANDO

Editora: Record, Rio de Janeiro

Autor: Joseph O'Connor



* Professor Universitário, Trainer em PNL

Divulgue seus cursos, eventos, livros etc. na Internet

Site do Golfinho (www.golfinho.com.br), em março, 16.618 visitantes únicos

Site de Metáforas (www.metaforas.com.br), em março, 5.493 visitantes únicos

Site de Metas (www.metas.com.br), em março, 3.537 visitantes únicos

Veja: www.golfinho.com.br/divulgacao.htm

AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS**ABRIL 2001****SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística**Informações e Inscrições: (0**11) 3845-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br**Auto Estima** 07 e 08/4 - (Centro de Treinam. SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.**Técnicas de Apresentação** 21 e 22/4 - (Centro de Treinam. SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.**INAP - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Dr. Jairo e Helen Mancilha**

Programação Neurolingüística Aplicada à Saúde DATA: De 28 A 29/04

LOCAL: Rua São Salvador 49 – Flamengo – Rio de Janeiro HORÁRIO: Sáb. e Dom. de 9 às 18 horas

Informações: (0**21) 551-1032 ou www.pnl.med.br**MAIO 2001****SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística**Informações e Inscrições: (0**11) 3845-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br05 e 06 **Estratégia da Negociação**19 e 20 **Comunicação na Negociação**26 e 27 **Auto-Estima** todos no Centro de Treinamento da SBPNL Das 09:00 às 17:30 horas**INAP - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Dr. Jairo e Helen Mancilha**

Programação Neurolingüística Aplicada à Aprendizagem DATA: De 19 A 20/05

LOCAL: Rua São Salvador 49 – Flamengo – Rio de Janeiro HORÁRIO: Sáb. e Dom. de 9 às 18 horas

Informações: (0**21) 551-1032 ou www.pnl.med.br**JUNHO 2001****SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística**Informações e Inscrições: (0**11) 3845-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br09 e 10 **Atingindo Objetivos** todos no Centro de Treinamento da SBPNL Das 9 às 17:30 horas23 e 24 **Comunicação na Negociação**30/6 à 1º/7 - **O Poder da Linguagem****INAP - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Dr. Jairo e Helen Mancilha**

Programação Neurolingüística Aplicada à Criatividade DATA: 9 e 10/06

Programação Neurolingüística Aplicada à Liderança DATA: De 30/06 a 1º/07

LOCAL: Rua São Salvador 49 – Flamengo – Rio de Janeiro HORÁRIO: Sáb. e Dom. de 9 às 18 horas

Informações: (0**21) 551-1032 ou www.pnl.med.br**AGOSTO 2001****SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística**Informações e Inscrições: (0**11) 3845-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br**Practitioner Residencial** - Hotel Península em Avaré (período integral)

1ª Fase: 17 à 26 de agosto 2ª Fase: 21 à 30 de setembro

OUTUBRO 2001**SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística**Informações e Inscrições: (0**11) 3845-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br**Trainer Training** Hotel Península em Avaré (período integral)

De 20 à 27 de Outubro

NOVEMBRO 2001**SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística**Informações e Inscrições: (0**11) 3845-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br**Master Residencial** Hotel Península em Avaré (período integral)

De 14 à 25 de Novembro

Envie sua colaboração para as diversas seções para:**"GOLFINHO" - Diretora: M. Helena Lorentz**

Tel/fax (0**51) 330-2005 a partir de maio 3330-2005

Rua Cel. Aurélio Bittencourt, 110/101

E-mail: golfinho@golfinho.com.br

90430-080 PORTO ALEGRE-RS - BRASIL

INTERNET: <http://www.golfinho.com.br>**ENTRE EM CONTATO CONOSCO**